

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Pengertian Murabahah

Secara bahasa, kata murabahah berasal dari bahasa Arab dengan akar kata ribh yang artinya “keuntungan”. Sedangkan secara istilah, menurut Lukman Hakim 2012, Murabahah yaitu akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang, dimana harga jual tersebut disetujui pembeli.

Menurut Hulwati 2009, yang menyatakan bahwa Murabahah secara istilah adalah menjual suatu barang dengan harga modal ditambah dengan keuntungan.

Secara etimologi murabahah memiliki asal kata dari rabahah yang artinya sesuatu yang tumbuh dalam dagangan, maka bagi orang arab seseorang atau pedagang itu dianggap untung kalau asset dagangnya tumbuh atau bertambah.

Menurut Marwal 2007, para ahli bahasa arab mengomentari bahwa dikatakan murabahah (saling menguntungkan) karena masing – masing dari pihak pembeli dan pihak penjual saling menguntungkan, si penjual bertambah modal dan sipembeli bertambah asset usahanya.

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSNMUI/IV/2000. Pengertian murabahah yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Menurut Sri Nurhayati dan wasilah, (Edisi 4). Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Hal ini membedakan murabahah dengan penjualan yang biasa kita kenal adalah penjualan secara jelas memberitahu kepada pembeli berapa harga pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang diinginkannya.

Dalam fiqh, Murabahah yaitu akad jual beli atas barang tertentu, yang pihak penjualnya menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu.

Menurut Muhamad, Murabahah yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.

Menurut Anwar, murabahah merupakan menjual suatu barang dengan harga pokok ditambah keuntungan yang disetujui bersama untuk dibayar pada waktu yang ditentukan atau dibayar secara cicilan.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa murabahah merupakan transaksi jual beli dimana pihak bank memberikan pembiayaan atau membelikan suatu barang atau investasi kepada nasabah dan menjualnya kembali kepada nasabah dengan ditambah keuntungan dari pihak bank yang telah disepakati bersama. Pembayaran dapat dilakukan oleh

nasabah dengan cara diangsur atau dicicil dengan jangka waktu yang telah ditentukan dan disepakati.

Sedangkan dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 102 definisi murabahah merupakan akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.

2.1.2. Dasar Hukum

Murabahah adalah bagian dari jual beli dan sistem ini didominasi produk-produk yang ada di semua bank Islam. Dalam Islam, jual beli merupakan salah satu sarana tolong menolong antar sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT.

Dengan demikian ditinjau dari aspek hukum Islam, maka praktik murabahah ini dibolehkan baik menurut Al-Qur'an, Hadits, maupun ijma' ulama'. Dalil-dalil yang dijadikan sebagai dasar hukum pelaksanaan pembiayaan murabahah di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Al-Quran

QS.Al-Baqarah[2]: 275

الرِّبَا وَحَرَّمَ مَالِيَعَالَهُوَ أَحَلَّ.....

“.....Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba....”

2. Al-Hadist

Hadist Nabi riwayat Ibnu Majah

يَقُولُ الْخُدْرِيُّ سَعِيدِ ابْنِ أَبِي سَلَمَةَ عَلَيْهِ السَّلَامُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: تَرَاضِعْنَا لِبَيْعَانِمَا

“Dari Abu sa’id Al-Khudri bahwa rasulllah SAW bersabda : “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.” (HR.Al-Baihaqi,Ibnu Majah, dan Shahih menurut Ibnu Hibban)

Ada beberapa DSN-MUI berkenaan dengan akad murabahah yang harus dipedomani untuk menentukan keabsahan akad murabahah. Fatwa – fatwa DSN-MUI yang menyangkut murabahah yaitu:

- a. Fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah
- b. Fatwa DSN-MUI No.13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka dalam murabahah
- c. Fatwa DSN-MUI No.16/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang diskon dalam murabahah
- d. Fatwa DSN-MUI No.23/DSN-MUI/III/ 2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah
- e. Fatwa DSN-MUI No.46/DSN-MUI/II/ 2005 tentang potongan tagihan murabahah (*Khashm Fi al-Murabahah*)

- f. Fatwa DSN-MUI No.47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang murabahah bagi nasabah tidak mampu membayar
- g. Fatwa DSN-MUI No.48/DSN-MUI/II/2005 tentang penjadwalan kembali murabahah
- h. Fatwa DSN-MUI No.49/DSN-MUI/II/ 2005 tentang konversi akad murabahah

Ketentuan pembiayaan murabahah dalam praktek perbankan syariah di Indonesia dijelaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah. Pasal 19 Undang-Undang No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang mengatur tentang mengenai kegiatan usaha Bank Umum Syariah yang salah satunya adalah pembiayaan murabahah.

Pembiayaan murabahah telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSNMUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai murabahah, yaitu sebagai berikut:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga dan keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- f. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- g. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- h. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

Ketentuan pembiayaan murabahah dalam praktek perbankan syariah di Indonesia dijelaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah Pasal 19 Undang-Undang No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang mengatur mengenai kegiatan usaha Bank Umum Syariah yang salah satunya adalah pembiayaan murabahah.

2.1.3. Rukun dan Syarat Murabahah

1. Rukun Akad Murabahah

Dalam perikatan atau akad jual beli dilihat sah apabila rukun dan syaratnya sudah terpenuhi. Dalam hal ini para ulama berbeda pendapat, diantaranya yaitu sebagai berikut:

- a) Rukun jual beli menurut Madzab Hanafi yaitu ijab dan Kabul.

b) Menurut Juhur Ulama diantaranya yaitu:

a. Penjual

Penjual adalah seseorang yang menyediakan alat komoditas atau barang yang akan dijual belikan, kepada konsumen atau nasabah.

b. Pembeli

Pembeli yaitu , seseorang yang membutuhkan barang untuk digunakan, dan bisa didapat ketika melakukan transaksi dengan penjual.

c. Objek jual beli (Mabi')

Adanya barang yang akan diperjual belikan yaitu salah satu unsur terpenting demi suksesnya transaksi. Contoh : alat komoditas transportasi, alat kebutuhan rumah tangga dan lain lain

d. Harga (Tsaman)

Harga adalah unsur terpenting dalam jual beli karena merupakan suatu nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual.

e. Ijab qobul

Para ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli merupakan kerelaan kedua belah pihak, kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab qobul yang dilangsungkan. Menurut mereka ijab dan qobul perlu diungkapkan secara jelas dan transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, akad sewa, dan akad nikah.

Al-Kasani menyatakan bahwa akad bai' murabahah akan dikatakan sah, jika memenuhi beberapa syarat berikut ini:

- a. Mengetahui harga pokok (harga beli), disyaratkan bahwa harga beli harus diketahui oleh pembeli kedua, karena hal itu merupakan syarat mutlak bagi keabsahan bai' murabahah.
- b. Adanya kejelasan margin (keuntungan) yang diinginkan penjual kedua, keuntungan harus dijelaskan nominalnya kepada pembeli kedua atau dengan menyebutkan persentasi dari harga beli.
- c. Modal yang digunakan untuk membeli objek transaksi harus merupakan barang mitsli, dalam arti terdapat padanya di pasaran, dan lebih baik jika menggunakan uang.
- d. Objek transaksi dan alat pembayaran yang digunakan tidak boleh berupa barang ribawi.
- e. Akad jual beli pertama harus sah adanya.
- f. Informasi yang wajib dan tidak diberitahukan dalam bai' murabahah

2. Syarat Akad Murabahah

- a) Pihak penjual harus memberitahukan biaya modal kepada nasabah.
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c) Kontrak harus bebas dari riba.
- d) Pihak penjual harus menyampaikan kepada pihak pembeli apabila terdapat kecacatan pada barang sesudah pembelian. Pihak penjual harus menjelaskan semua yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

2.1.4. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan memiliki peran penting dalam perekonomian, secara garis besar fungsi pembiayaan dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan yaitu:

- a) Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna (utility) dari uang atau modal.
- b) Pembiayaan meningkatkan daya guna suatu barang.
- c) Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi.
- d) Pembiayaan sebagai alat untuk peningkatan pendapatan nasional.
- e) Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional.

2.1.5. Jenis Pembiayaan Murabahah

Jenis pembiayaan murabahah secara umum ada 2 (dua) jenis kategori yaitu:

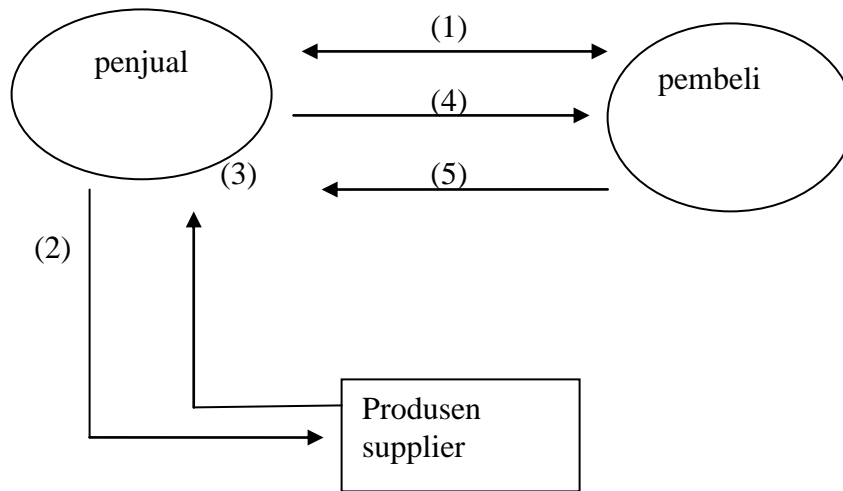
- a) Murabahah dengan pesanan

Dalam jenis ini dapat di artikan penjual melakukan transaksi pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. Murabahah dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat. Murabahah bersifat mengikat yaitu pembeli harus membeli barang yang sudah di pesan dan tidak dapat dibatalkan.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi dua yaitu:

1. Bersifat mengikat, apabila nasabah sudah memesan barang yang akan dibekui, maka nasabah wajib untuk membelinya dan tidak boleh dibatalkannya.
2. Bersifat tidak mengikat, apabila nasabah sudah memesan barang, nasabah dapat menerima atau membatalkan pesanan tersebut. Pada dasarnya semua itu bergantung pada kesepakatan bersama dari kedua belah pihak dan kebijakan dari manajemen lembaga syariah tersebut.

Gambar 1 Murabahah Dengan Pesanan



Sumber: Sri nurhayati dan wasilah(2015:177)

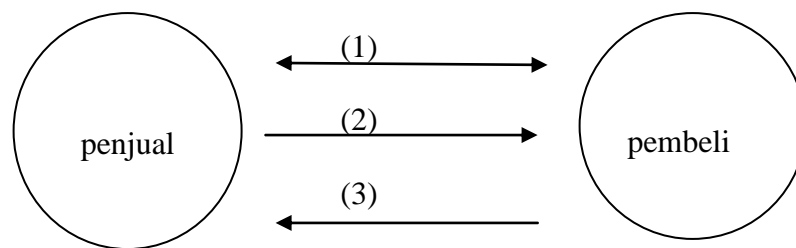
Keterangan :

- (1) Melakukan akad murabahah.
- (2) Penjual memesan dan membeli pada supplier/ produsen.
- (3) Barang diserahkan dari produsen.
- (4) Barang di serahkan kepada pembeli.
- (5) Pembayaran dilakukan oleh pembeli.

b) Murabahah tanpa pesanan

Jenis ini bersifat tidak mengikat yang artinya walaupun nasabah atau pembeli telah melakukan pemesanan barang, namun nasabah atau pembeli tidak terikat untuk membeli barang tersebut.

Gambar2Murabahah Tanpa Pesanan



Sumber: Sri nurhayati dan wasilah(2015:178)

Keterangan :

- (1) Melakukan akad murabahah.
- (2) Barang diserahkan kepada pembeli
- (3) Pembayaran di lakukan oleh pembeli

2.1.6. Tujuan Pembiayaan

Tujuan dari pembiayaan pada dasarnya terdapat dua tujuan yang saling berkaitan, diantaranya yaitu:

- a. Profitability adalah tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- b. Safety adalah keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan profitably dapat dapat tercapai tanpa hambatan yang berarti.

2.1.7. Metode Perhitungan Margin

2.1.7.1. Penetapan Marjin Keuntungan

Pada Bank Syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk tertentu dalam pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contract*(NCC), merupakan akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu. Misalnya pembiayaan murabahah.

Menurut anggadini (2009) “ Margin merupakan tingkat selisih atau kenaikan nilai dari asset yang mengalami peningkatan nilai dari biaya produksi dan harga jual”.

Menurut karim (2013: 279-280) “ Margin keuntungan yaitu persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam satu tahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka satu tahun ditetapkan 12 bulan”.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa margin keuntungan yaitu tingkat selisih atau nilai dari asset yang mengalami peningkatan nilai,

dalam presentase tertentu yang ditetapkan secara harian maka jumlah dalam satu tahun 360 hari, sedangkan secara bulanan dalam satu tahun ditetapkan 12 bulan.

Pada umumnya, nasabah mengajukan pembiayaan dan melakukan pembayaran secara angsur. Setelah melakukan pembiayaan tagihan akan muncul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan akad murabahah disebut sebagai piutang. Besarnya piutang itu tergantung pada plafond pembiayaan, atau jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.

2.1.7.2. Referensi Margin Keuntungan

Yang dimaksud dengan referensi margin keuntungan yaitu margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO (*Asset & Liability Comitte*) Bank Syariah. Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut diantaranya yaitu:

a. *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)*

Adalah tingkat *margin* keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat *margin* keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung.

b. *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

Adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung.

c. *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)*

Adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

d. *AcquiringCost*

Adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

e. *OverheadCost*

Adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

2.1.7.3. Kebijakan Dalam Penentuan Profit Margin

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin dan bagi hasil antara lain yaitu:

a. Komposisi pendanaan

Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagian besar dari dana giro dan tabungan, yang notabene nisbah nasabah tidak setinggi pada deposan, maka penentuan keuntungan (*margin* atau bagi hasil bagi bank) akan lebih

kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbesar berasal dari deposito.

b. Tingkat persaingan

Jika tingkat kompetisi ketat, porsi keuntungan bank tipis, sedangkan pada tingkat persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.

c. Risiko pembiayaan

Untuk pembiayaan pada sektor yang beresiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi daripada yang beresiko sedang apalagi kecil.

d. Jenis nasabah

Yang dimaksudkan adalah nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima –misal usahanya besar dan kuat- bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan pada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.

e. Kondisi perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: revival, boom/peak-puncak, resesi dan depresi. Jika perekonomian berada pada dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun pada kondisi lainnya

(resesi dan depresi) bank tidak merugi pun sudah bagus, keuntungan sangat tipis.

f. Tingkat keuntungan yang diharapkan bank

Secara kondisional, hal ini terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga risiko atas suatu sector pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tentu telah menetapkan berapa besar keuntungan yang dianggarkan. Anggaran keuntungan inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya *margin* ataupun nisbah bagi hasil untuk bank.

2.1.7.4. Metode Penentuan Angsuran Pokok

Menurut karim (2013: 281-285) metode penentuan angsuran dan margin dapat dihitung dengan menggunakan empat metode, diantaranya yaitu:

a. Metode Margin Keuntungan Menurun (Sliding)

Margin Keuntungan Menurun yaitu perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan atau angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

b. Margin Keuntungan Rata-Rata

Margin Keuntungan Rata-Rata yaitu margin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tatap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar oleh nasabah setiap bulan.

c. Margin Keuntungan Flat

Margin Keuntungan Flat yaitu perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, meskipun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran pokok.

d. Margin Keuntungan Anuitas

Margin Keuntungan Anuitas yaitu margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan anuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.

2.1.7.5. Persyaratan Untuk Perhitungan Margin Keuntungan

Margin keuntungan = f (plafon) hanya dapat dihitung jika komponen – komponen di bawah ini:

- a. Jenis perhitungan margin keuntungan.
- b. Plafond pembiayaan sesuai jenis.
- c. Jangka waktu pembiayaan.
- d. Tingkat margin keuntungan.
- e. Pola tagihan atau jatuh tempo (baik harga pokok maupun margin keuntungan).

2.1.7.6. Metode Penentuan Margin Keuntungan Pembiayaan

Ada empat metode penentuan margin yang diterapkan pada bisnis atau bank konvensional, yaitu:

a. *Mark – up Pricing*

Yaitu penentuan tingkat harga dengan me- *markup* biaya produksi komoditas yang bersangkutan.

b. *Target –Return Pricing*

Merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang di investasikan.

c. *Perceived – Value Pricing*

Yaitu penentuan harga dengan tidak menggunakan variable harga sebagai harga jual. Harga jual di dasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukam penambahan atau perbaikan unit guna untuk meningkatkan kepuasan pembeli.

d. *Value Pricing*

Merupakan kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. barang yang baik dan bagus pasti harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses yaitu perusahaan yang mampu menghasilkan brang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan dapat berleluasa menentukan tingkat harga di bawah harga kompetitor.

2.1.7.7. Perhitungan Margin dan Angsuran Pembiayaan Murabahah di KSU NAWARA

1) Metode Proporsional

Contoh:

Bapak ali rosyidi melakukan pembiayaan murabahah dengan pesanan untuk pembelian satu unit sepeda motor supra X 125 dengan rician sebagai berikut:

- Harga barang	= Rp.18.000.000.-
- Uang muka	= Rp. 8.000.000.-
- Pembiayaan oleh KSU	= Rp.10.000.000.-
- Total Margin	= Rp.4.800.000.-
- Harga jual	= Rp.22.800.000.-
- Angsuran	= 24 bulan
- Biaya Administrasi	= 1%

Cara perhitungan angsuran perbulan

Rumus perhitungan angsuran:

$$\text{Angsuran perbulan} = \frac{\text{Jumlah piutang} - \text{Uang muka}}{\text{Jangka waktu angsuran}}$$

Misalnya data murabahah dengan kasus diatas,

$$\text{Angsuran perbulan} = \frac{\text{Rp.22.800.000.} - \text{Rp.8.000.000.-}}{24}$$

$$= \text{Rp.616.666.- dibulatkan jadi Rp.617.00.- per bulan}$$

Cara perhitungan jumlah angsuran pokok dan margin

Jumlah pembiayaan = Rp.10.000.000.-

Jumlah pokok = $\frac{\text{Jumlah pembiayaan}}{\text{Jangka waktu}}$
= Rp.10.000.000.-:24
= Rp.416.666.-
dibulatkan Rp.417.000.-

Margin = jumlah pembiayaan x margin(2%)
= Rp.10.000.000.-x2%
= Rp.200.000.-

Jadi angsuran pembiayaan perbulan adalah Rp.617.000.- selama 24 bulan.

2) Metode Anuitas

Cara menentukan angsuran perbulan dengan menggunakan metode anuitas yaitu:

Cara perhitungannya :

Angsuran = $\text{plafond} \times \text{suku bunga} \times \frac{1}{((1-(1+\text{suku bunga})^{\text{jangka waktu}}))}$

Jumlah Angsuran = Rp.10.000.000.- x 2% x $\frac{1}{(1-(1/(1+2\%)^{24}))}$
= Rp.528,711.-

Untuk menghitung bunganya maka :

Bunga ke-1:

= Saldo ke 1 x suku bunga
= Rp. 10.000.000.- x 2.00%
= Rp. 200.000.-

Bunga ke-2:

$$\begin{aligned} &= \text{Saldo ke 2x suku bunga} \\ &= \text{Rp. } 9.671.289 \times 1.93\% \\ &= \text{Rp. } 193.425.- \end{aligned}$$

Bunga ke 3:

$$\begin{aligned} &= \text{Rp. } 9.336.004.- \times 1.87\% \\ &= \text{Rp. } 186.720.- \end{aligned}$$

Perhitungan selanjutnya sama dengan rumus yang di atas.

Untuk menghitung angsuran pokoknya :

Pokok ke-1:

$$\begin{aligned} &= \text{Plafond } \times \text{ suku bunga } \times 1/((1-(1+ \text{ suku bunga})^{\text{ jangka waktu}})) - \\ &\quad \text{angsuran bunga ke 1} \\ &= \text{Rp.}528.711 - \text{Rp.}200.000.- \\ &= \text{Rp.}328.711.- \end{aligned}$$

Pokok ke 2 :

$$\begin{aligned} &= \text{Plafond } \times \text{ suku bunga } \times 1/((1-(1+ \text{ suku bunga})^{\text{ jangka waktu}})) - \\ &\quad \text{angsuran bunga ke 2} \\ &= \text{Rp.}528.711 - \text{Rp.}193.425.- \\ &= \text{Rp.}335.285.- \end{aligned}$$

Pokok ke 3 :

$$\begin{aligned} &= \text{Plafond } \times \text{ suku bunga } \times 1/((1-(1+ \text{ suku bunga})^{\text{ jangka waktu}})) - \\ &\quad \text{angsuran bunga ke 3} \\ &= \text{Rp.}528.711 - \text{Rp.}186.720.- \\ &= \text{Rp.}341.991.- \end{aligned}$$

Dan seterusnya untuk angsuran pokok ke 4 sampai ke 24.

2.1.7.8. Karakteristik Murabahah

Menurut fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 4/DSN-MUI/IX/2000, Dalam Murabahah dapat dilakukan dengan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, pihak bank atau koperasi melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. Dalam murabahah, koperasi atau bank syariah dapat bertindak sebagai penjual dan pembeli. Pihak bank atau koperasi menjadi penjual apabila pihak koperasi atau bank syariah menjual barang kepada nasabah, sedangkan sebagai pembeli apabila koperasi atau bank syariah membeli barang kepada supplier untuk dijual kepada nasabah.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat dan tidak mengikat. Murabahah bersifat mengikat, nasabah tidak boleh membatalkan pesanan. Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau tangguh (cicil).

Pihak Bank atau koperasi dapat memberikan pertolongan apabila nasabah:

- a. Mempercepat pembayaran cicilan.
- b. Melunasi piutang murabahah sebelum jatuh tempo.

Harga yang sudah disepakati dalam murabahah yaitu harga jual, Sedangkan harga beli harus diberitahukan. Jika pihak bank mendapat potongan dari pemasok maka potongan itu adalah hak nasabah. Jika potongan tersebut jadi sesudah akad. Maka pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan yang dimuat dalam akad yaitu:

- a. Lembaga keuangan syariah dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang murabahah, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari lembaga keuangan syariah,
- b. Lembaga keuangan syariah dapat meminta kepada nasabah urben sebagai uang mukan pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat.

2.2. Hasil Penelitian Terdahulu

NO	Nama Pengarang	Judul Skripsi	Hasil Penelitian
1	Yuli Ariani(2016)	Metode perhitungan margin pada pembiayaan murabahah di bank syariah mandiri purwokerto banyumas	<p>Berdasarkan Penelitian yang telah Dilakukan Serta Hasil Yang Diperoleh Dapat Disimpulkan Bahwa Metode Perhitungan Margin Keuntungan Pembiayaan Murabahah Yang Diterapkan Oleh Bank Mandiri Syariah Purwokerto Ditentukan Pada Saat Rapat Dengan Pengurus, Dewan Syariah Dan pengelola.</p> <p>Metode Perhitungan Margin Keuntungan Pembiayaan Murabahah Di Bank Mandiri Syariah Purwokerto Menggunakan Metode Anuitas Dan Metode Flat. Besarnya Presentase Margin Ditentukan Berdasarkan Rekomendasi, Usulan, Dan Saran Dari Tim ALCO Bank Syariah. Di Bank Syariah Mandiri Purwokerto presentase margin berbeda-beda</p>

			tergantung pada besarnya pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.
2	Ika Neni Kristanti,S.E.,M.Sc (2017)	Analisis metode perhitungan margin pembiayaan murabahah pada KSPPS Darul Amwaal Barokatul Adzkia	<p>Berdasarkan data yang diperoleh beserta analisis yang dilakukan sebelumnya maka dapat disimpulkan, sebagai berikut:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Perhitungan margin murabahah yang digunakan oleh KSPPS Darul Amwaal Barokatul Adzkia sama dengan metode proporsional, meskipun terdapat selisih besaran angsuran per bulan. Jumlah angsuran dari KSPPS Darul Amwaal Barokatul Adzkia adalah Rp.705.550,- per bulan, sedangkan jumlah angsuran yang dihasilkan dari metode perhiyungan proporsional yaitu Rp.563.889,- per bulan. Selisih jumlah besaran angsuran sebesar Rp.141.661,- per bulan. b. Dengan pokok pembiayaan Rp.10.000.000.- dan jangka waktu 18 kali angsuran, perhitungan margin murabahah menggunakan metode proporsional menghasilkan total angsuran margin sebesar Rp.150.000.-, sedangkan total angsuran sebesar Rp.10.150.000,- selama 1,5 tahun. Namun jika menggunakan metode

			<p>anuitas akan menghasilkan total margin sebesar Rp.1.485.041,- dan total angsuran sebesar Rp.11.485.041,- selama 1,5 tahun.</p> <p>c. Perhitungan margin murabahah menggunakan metode proporsional menghasilkan jumlah angsuran pokok dan jumlah margin tiap bulan, sedangkan perhitungan anuitas menghasilkan jumlah angsuran pokok yang bertambah besar dan jumlah margin yang bertambah kecil setiap bulan.</p>
3	Suffah Nurul Qiyamah (2015)	Analisi Metode Perhitungan Margin Murabahah pada Produk Piutang Murabahah (Studi Kasus BMT AL-FATH IKMI)	<p>Berdasarkan penelitian ini, mengenai analisis metode perhitungan margin murabahah yang digunakan pada BMT AL-FATH IKMI terdapat beberapa kesimpulan diantaranya yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Prosedur pembiayaan murabahah di BMT AL-FATH IKMI sudah cukup baik, semua langkah dan tahapan dalam pengajuan permohonan pembiayaan sudah diatur dengan baik. Karena BMT merupakan LKS- non bank, maka nasabah yang menjadi mitra BMT ini kebanyakan adalah masyarakat sekitar yang berwirausaha dalam lingkup UKM. Barang atau objek yanggg

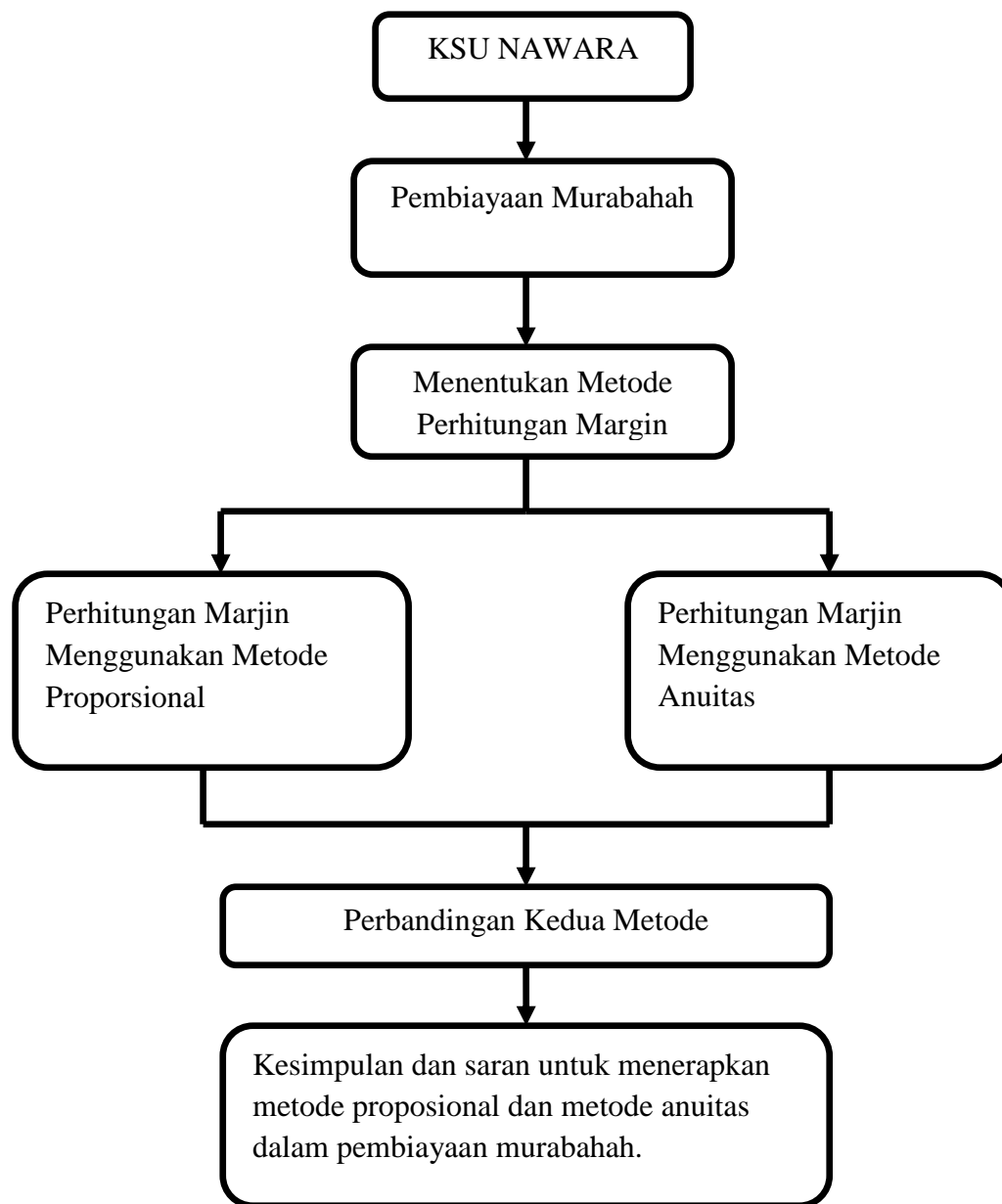
			<p>dipakai dalam pembiayaan murabahah disini seringnya yaitu barang yang digunakan untuk modal kerja atau menghasilkan nilai ekonomi bagi nasabah itu sendiri.</p> <p>2. Metode perhitungan margin murabahah yang digunakan oleh BMT merupakan metode proporsional yang disebutjan dalam fatwa DSN NO.84. hanya perhitungan sederhana, yaitu harga pokok dikalikan harga presentase margin kemudian dibagi dengan jumlah bulan atau jangka waktu angsuran. Margin yang ditetapkan di BMT, adalah hasil rapat komite pembiayaan di BMT.</p> <p>3. Mengenai relevansi metode perhitungan margin murabahah di BMT AL-FATH IKMI dengan fatwa DSN-MUI-NO.84//DSN-MUI/XII/2012 masih ada beberapa ketentuan ketentuan dakam fatwa yang belum dipenuhi. Seperti akad wakalah yang dalam isi klausul akad masih digabungkan dengan akad murabahah serta mengenai ketidakjelasan keberadaan dan kepemilikan objek dalam murabahah.</p>
4	Grendi Mega Puspita Sari(2017)	Implementasi Penetapan Profit	dalam penelitian ini dapat diambil kesimpulan:

		<p>Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. pada implementasi penetapan profit margin pembagiannya antara nasabah dan BMT untuk melakukan penetapan margin, melakukan sistem dengan akad murabahah dan kisaran asumsi 50% BMT 50% nasabah. Dalam hal ini BMT Istiqomah Karangrejo tidak menetapkan margin keuntungan secara harian, melainkan secara bulanan. Hal ini dapat dilihat dari kebijakan dalam menentukan pembayaran angsuran yang telah ditetapkan presentase margin keuntungan perbulan. Perhitungan margin secara bulanan maka setahun ditetapkan 12 bulan. Pada umumnya nasabah membayar angsuran dengan cara mengangsur. 2. Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan margin yang pertama dilihat dari prinsip ekonomi biasanya dilihat dari faktor ekonomi dari calon nasabah pembiayaan, kemudian yang kedua biasanya dilihat dari jangka waktu pinjaman tersebut, dalam angka waktu tersebut biasanya menentukan margin tertentu. Dalam prakteknya, proses
--	--	--	--

			<p>penentuan margin pada pembiayaan murabaha pada BMT Istiqomah Karangrejo sudah dilakukan sebagaimana mestinya dan tidak bertentangan pada prinsip syariah. Pada pembiayaan murabahah yang ada di BMT Istiqomah Karangrejo mempunyai sistem angsuran yang ada tiga macam yaitu BBA(Bai'bi Tsaman' Ajil), Murabahan plus dan murabahah murni.</p>
--	--	--	---

2.3. Kerangka Pemikiran Teoritis

Tujuan utama dalam mendirikan suatu lembaga keuangan adalah untuk mendapatkan keuntungan. Dalam satu lembaga keuangan yang memiliki kegiatan untuk menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan ataupun deposit dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.



Gambar3Kerangka pemikiran